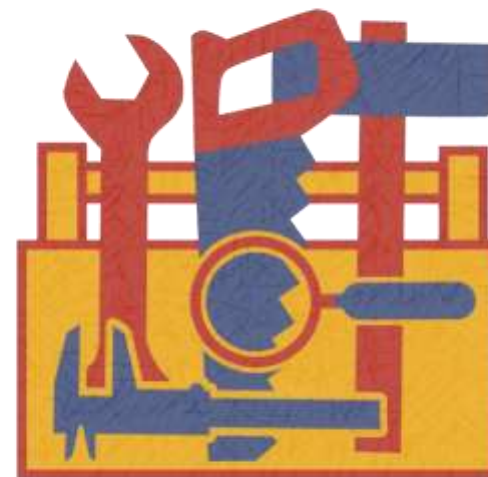


Веб-школа Управления Затратами

Краткое специальное пособие

**«СНИЖЕНИЕ ЗАТРАТ ПО СТАТЬЯМ,
СВЯЗАННЫМ С ТОВАРАМИ ДЛЯ
ПЕРЕПРОДАЖИ»**



Автор: Пепчук Владислав

Визуализация



ТОЧНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

Методы снижения затрат в большей степени зависят от того, насколько сильны позиции поставщиков-производителей на рынке и в меньшей степени зависят от того, закупаются ли товары на постоянной или разовой основе.

I. Закупки у монопольных поставщиков

(1) Договоренности о скидках (прямом уменьшении цены) против долгосрочности отношений при одновременных больших объемах закупок

- просчитать, провести переговоры и по возможности подписать контракт с обязательством долгосрочной покупки определенного количества (в стоимостном и натуральном выражении)

Возможный эффект: снижение оптимизируемых затрат на ~3-5%

ТОЧНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

(2) Договоренности о скидках против 100% предоплаты

- погасить имеющуюся дебиторскую задолженность (используя в т.ч. инструменты факторинга) и перейти на ежемесячную предоплату

Возможный эффект: снижение оптимизируемых затрат на ~5%

(3) Отказаться от включенных в цену услуг, в частности:

- от доставки товара продавцом
- от страховки товара (при наличии возможности)
- от хранения товара
- от экспедирования груза

Возможный эффект: снижение оптимизируемых затрат на ~5%

ТОЧНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

II. Закупки у рыночных поставщиков

(1) Договоренности о скидках против выполнения обговоренных условий

- включить в договоры поставки пункты о возможных скидках, предоставляемых при выполнении обязательств (скидки от объема, постоянные скидки, индивидуальные, дополнительные, сезонные, накопительные, ассортиментные и пр.)

Возможный эффект: снижение оптимизируемых затрат на ~5-10%

(2) Работа напрямую с производителями и/или уполномоченными торговыми представителями

- по возможности заключить прямые договора поставки

Возможный эффект: снижение оптимизируемых затрат на ~5-10%

ТОЧНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

(3) Договоренности о процентных премиях (выплачиваются деньгами или посредством взаиморасчетов)

- определить фиксированные процентные вознаграждения по итогам продаж за период
- рассчитать прогрессирующие процентные вознаграждения по итогам роста продаж за последовательные периоды

Возможный эффект: снижение оптимизируемых затрат на ~5-10%

(4) Договоренности о ретробонусах

- договориться о денежных ретробонусах (возврат части стоимости)
- задать натуральные ретробонусы (бесплатное предоставление дополнительных товаров)
- рассмотреть вариант опционных ретробонусов (покупка товара по специальной цене)

Возможный эффект: снижение оптимизируемых затрат на ~5-10%

ТОЧНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

III. Закупки на специализированных торговых площадках

(1) Использование акционных предложений, т.ч.:

- подписку на специальные предложения
- услуги агентов

Возможный эффект: снижение оптимизируемых затрат на ~5%

(2) Максимальное использование правил и преференций площадок

Возможный эффект: снижение оптимизируемых затрат на ~5%

1. Применимость инструментов для снижения затрат на сырье и материалы зависит от **номенклатуры закупок и количества поставщиков** – решения для 10, 100, 1000 и 100.000 позиций будут различные
2. При большой номенклатуре нужно обязательно внедрять качественную **автоматизацию всех бизнес-процессов** закупки, хранения, продажи и доставки. Для малого бизнеса - использовать аутсорсинг профессиональных операторов фулфилмента.
3. При сокращении затрат на перепродаже важно **отслеживать полный цикл оборачиваемости** по всем номенклатурным позициям и своевременно принимать решение о вводе и выводе товаров:
 - ✓ *Стоимость закупки*
 - ✓ *Издержки хранения*
 - ✓ *Затраты на продажи и продвижение*
 - ✓ *Затраты на доставку и внутреннее перемещение*
 - ✓ *Скорость операций приемки-отгрузки*
 - ✓ *Потери от пересортицы, порчи и воровства*

1. Кейсы ресурса:
 - Построение эффективной системы дистрибуции в сфере продаж стройматериалов
 - Снижение удельных затрат в продажах компьютерных комплектующих
2. Решения ресурса: : вы знаете какие продукты и услуги могут снизить затраты ИТ компаний и подразделений?
3. Участнику государственных и государственно-корпоративных закупок – специальное пособие от партнеров ресурса
4. Связанные обзоры и статьи:
 - Фулфилмент для Интернет-торговли
 - Закупки «мелочевки»: ошибки на пути снижения затрат
 - Обзор практики закупок по 44-ФЗ
 - Обзор практики закупок по 223-ФЗ
 - Между коррупцией и неэффективностью: как найти золотую середину в системе госзакупок
 - 223-ФЗ через призму управления качеством

УСПЕХОВ В СНИЖЕНИИ ЗАТРАТ!



/costfighter

#инструментыснижениязатрат

#смекалкавснижениизатрат



+7 (980) 980-00-74

